

Négociateur pour convaincre en anglais ou toute autre langue étrangère



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être capable d'adapter son style de négociation à son client et à sa nationalité
- Adopter un comportement gagnant
- Acquérir une ouverture culturelle



PUBLIC CONCERNE

- Toute personne souhaitant se professionnaliser dans la langue étrangère concernée



PREREQUIS

- Niveau B2 Intermédiaire minimum



MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne 30 à 50%)
- Remise d'un support de cours.



MODALITES D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Évaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- Positionnement préalable oral ou écrit,
- Évaluation formative tout au long de la formation,
- Évaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles



MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.
- Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

- À l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

- Délai d'accès : 5 jours ouvrés (délai variable en fonction du financeur)
- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITE

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.
- Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.



CERTIFICATION POSSIBLE

- TOEIC, DCL, Linguaskill, Bright, Pippel

Négocier pour convaincre en anglais ou toute autre langue étrangère

PREPARER L'ENTRETIEN DE NEGOCIATION

- Connaître la culture de son interlocuteur
- Se familiariser aux us et coutumes de négociation du pays
- Faire une découverte du client et de sa société
- Evaluer les enjeux de la négociation commerciale
- Anticiper les objections et préparer les réponses

NEGOCIER EFFICACEMENT

- Justifier sa position
- Chercher des compromis en cas de conflit
- Connaître ses arguments pour une stratégie commerciale
- Repérer les attentes de son interlocuteur
- Faire face aux objections et trouver les réponses
- Défendre avec conviction son offre initiale
- Adopter et faire valider une attitude gagnant/gagnant

CONCLURE SON ENTRETIEN DE VENTE

- Rappeler les différents points énoncés dans la négociation
- Repérer les signaux d'achat de son interlocuteur
- Faire valider son offre de façon simple et professionnelle